

## ДОГОВОРНАЯ РАБОТА В СИСТЕМЕ ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ КАК СПОСОБ ПРОЯВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Договор является главным инструментом кооперирования и специализации производства, а также рентабельного управления прибылью. Договорный инструментарий участвует в повышении экономического роста, следовательно, и в повышении благосостояния общества. Эффективная реализация экономических функций договора возможна только в том случае, если договор обеспечивает справедливый баланс экономических интересов его участников, государства и общества.

The contract is the main tool for cooperation and specialization of production, as well as cost-effective profit management. Contractual instruments are involved in increasing economic growth, and therefore in improving the welfare of society. Effective implementation of the economic functions of the Treaty is possible only if the Treaty provides a fair balance of economic interests of its participants, the state and society.

*Ключевые слова:* договор; потребкооперация; договорный инструментарий; экономические функции; экономическая эффективность.

*Key words:* contract; consumer cooperation; contractual tools; economic functions; economic efficiency.

Являясь многоотраслевой хозяйственной системой, потребительская кооперация участвует не только в реализации конечного продукта и услуги, но непосредственно и в их создании. В целом потребительская кооперация способствует сокращению времени обращения продукции и всего воспроизводственного цикла. Целевая экономическая функция потребительской кооперации заключается в доведении материальных благ до конечного потребителя. В данном случае правильно организованная договорная работа в системе потребкооперации значительно повышает экономический эффект функционирования организаций, вовлеченных в хозяйственный процесс. Перед любым государством стоят определенные экономические цели, направленные на повышение благосостояния населения страны: экономический рост, полная занятость, стабильный уровень цен, социальная обеспеченность, экологическая безопасность и др. Инструменты достижения этих целей достаточно разнообразны: финансовые, производственные, технические, транспортные, правовые. И договорные отношения занимают здесь достойное место, поскольку проникают во все сферы человеческой деятельности и вполне определенно, а не только косвенно, приумножают материальные блага, созданные трудом человека. Договор является главным инструментом кооперирования и специализации производства, а также рентабельного управления прибылью, т. е. договорный инструментарий участвует в повышении экономического роста, следовательно, и в повышении благосостояния общества [1].

Использование договорных отношений в потребкооперации помогает обеспечить эффективное разделение труда, закрепление и развитие производственной специализации и хозяйственного кооперирования.

Договор выполняет ряд очень важных экономических функций:

- максимизация прибыли;
- управление доходом;
- рационализация экономической деятельности и связанных с ней затрат.

Исходя из анализа этих функций, можно сделать вывод, что никакое другое правовое средство не представляет в современной экономике такую важность и значимость, как договор.

Правовые функции, наряду с экономическими, способствуют легализации интересов и потребностей организаций, работающих в сфере потребкооперации. Например, такие правовые функции, как установление правовой связи между хозяйствующими субъектами; определение и юридическое фиксирование общих экономических и правовых целей, применяющих договор субъектов; функция правовой регламентации действий, подлежащих выполнению сторонами договора, придания им значения субъективных прав и юридических обязанностей; общее определение предмета договора и другие ярко проявляются в организациях потребкооперации. Сле-

дует отметить, что экономические функции договора играют определяющую роль, в то время как правовые функции, при всей их значимости, носят вспомогательный характер, способствуя эффективной реализации экономических функций договора. Договорная работа имеет комплексный характер и представляет собой правоорганизующую деятельность по применению договорного инструментария в экономических интересах фирмы. Цель договорной работы заключается в том, чтобы максимально полно реализовать экономические функции создаваемого и применяемого договорного инструментария и обеспечить соблюдение требования договорной дисциплины [2].

Эффективная реализация экономических функций договора возможна только в том случае, если договор обеспечивает справедливый баланс экономических интересов его участников, государства и общества. Однако экономические функции договоров различны, поэтому они дают разный экономический эффект. В законодательстве модели договоров разграничиваются на четыре большие группы: 1) на передачу имущества; 2) на выполнение работ; 3) на оказание услуг; 4) на создание предприятий.

Договорная работа ведется для того, чтобы достичь максимальной экономической эффективности бизнеса фирмы. Поэтому существует настоятельная необходимость в оценке результативности договорной работы с точки зрения ее практического влияния на конечные результаты бизнеса.

Оценка результативности договорной работы предполагает:

- получение данных, необходимых для оценки результативности договорной работы;
- анализ полученных данных;
- разработку мероприятий, направленных на повышение результативности договорной работы в будущем.

Оценка результативности договорной работы строится на количественных показателях, которые, в свою очередь, разделяются на правовые и экономические.

К правовым показателям результативности относятся:

- динамика досрочной корректировки и закрытия договоров;
- динамика собственных нарушений договорных обязательств;
- динамика нарушения договорных обязательств со стороны контрагента;
- динамика внесудебного урегулирования преддоговорных и договорных споров;
- динамика судебных конфликтов по преддоговорным и договорным спорам;
- соотношение частоты применения санкций к количеству зарегистрированных нарушений договорных обязательств;
- сопоставимое сокращение числа случаев нарушения договорных обязательств со стороны контрагентов, к которым применялись санкции;
- динамика выигранных и проигранных судебных дел по договорным и преддоговорным спорам;
- динамика исполненных судебных решений по преддоговорным и договорным спорам.

Перечисленные показатели характеризуют уровень организации договорных связей, общую активность договорной работы и степень ее влияния на повышение надежности, устойчивости бизнеса.

Экономические показатели результативности договорной работы следующие:

- величина сэкономленных прямых и косвенных затрат (издержек) бизнеса за счет умелого использования договорного инструментария;
- величина дохода, дополнительно обеспеченного за счет умелого использования договорного инструментария;
- полнота компенсации имущественных потерь от нарушений договорных обязательств за счет контрагентов-нарушителей.

Экономические показатели характеризуют экономический эффект договорной работы. Несмотря на непосредственную взаимосвязь, оценку правового и экономического эффекта договорной работы следует проводить отдельно [3].

Экономическая (деловая) цель договора представляет собой непосредственный экономический результат, которого та или иная сторона предполагает достичь с помощью договора. Общее требование к экономической цели договора состоит в том, что она должна быть разумной.

Правовых критериев разумности экономической цели договора право не устанавливает. Поэтому при оценке данного основания формирования договора следует ориентироваться на универсальную модель рационального экономического поведения субъектов рыночного хозяй-

ства, которая заключается в том, что каждый должен стремиться к снижению предполагаемых экономических издержек и увеличению экономических выгод. Таким образом, если договор нацелен на снижение экономических издержек бизнеса и увеличение экономических выгод (прибыли) его участников, то экономическая цель этого договора будет соответствовать требованию разумности. Обстоятельства, свидетельствующие о разумности деловой цели, следует документально подтвердить, для чего готовить письменные финансово-экономические, технико-экономические и иные обоснования (расчеты). Применение стандартных (общих) условий позволяет существенно повысить эффективность договорной работы за счет сокращения временных и иных затрат на разработку договоров при одновременном повышении их качества. Стандартными (общими) являются предварительно подготовленные (сформулированные) одной стороной условия для неоднократного использования при заключении договоров определенного вида, которые при заключении соответствующих договоров специально сторонами не согласовываются. Разработка системы обязательствственно-правовых связей осуществляется следующим образом:

- сначала моделируется структура материально-экономических связей договора;
- после этого структура материально-экономических связей разлагается на обязательствственно-правовые связи;
- затем полученные обязательствственно-правовые связи оптимизируются и группируются в целостную систему соответствующих связей.

Эффективность договора достигается за счет:

- формирования целостной системы обязательствственно-правовых связей, позволяющей придать договору требуемый операциональный эффект;
- управления экономическими и правовыми рисками с помощью договорных условий;
- минимизации основных и сопутствующих исполнению договорного соглашения финансовых издержек.

Идентифицировав и оценив присущие разрабатываемому договору риски, необходимо определить приемлемые методы управления этими рисками с помощью вырабатываемых условий договора.

Рыночная среда предъявляет все более высокие требования к управлению предприятием. Достижение высоких результатов хозяйственной деятельности, обеспечивающих повышение конкурентоспособности возможно лишь при условии оптимальной организации всех бизнес-процессов предприятия, важнейшими из которых является обеспечение предприятия материальными ресурсами, а также сбыт произведенной продукции.

Система договорных связей становится в настоящее время ядром рыночного механизма. Договор является единственным юридическим фактом, на основании которого возникают правоотношения между участниками договора.

Количество оформляемых договоров в системе потребительской кооперации во многом зависит от внешних факторов организации хозяйственной деятельности. Быстро меняющееся внешнее окружение регулярно ставит перед организациями системы потребительской кооперации те или иные проблемы, которые требуют оперативного решения в плане организации договорных отношений.

Когда потребности в материальных ресурсах определены, наступает следующий важный этап – выбор поставщиков. В современных условиях хозяйственные субъекты все больше осознают свою взаимозависимость и ответственность друг перед другом. Устанавливая хозяйственные связи, согласовывая технико-технологические, экономические и методологические вопросы, связанные с поставкой товаров поставщики и фирмы – покупатели становятся партнерами по бизнесу. Работая совместно, они могут добиться снижения затрат и улучшения качества товаров и услуг. Именно эти соображения, а не борьба за большую часть доходов, выходят сейчас на первый план и заставляют многие предприятия разрабатывать стандарты, в соответствии с которыми структурные подразделения предприятия осуществляют договорную работу [4].

Последствия невыполнения договорных обязательств по договорам поставки на предприятии могут быть разными.

При недоставке или задержке поставки товара предприятие не сможет выполнить свои обязательства перед своими заказчиками, при этом может увеличиться время производственного цикла, также может привести к простоям оборудования и потере денежных средств.

Поставка некачественного сырья приведет к некачественному изготовлению продукции.

Поставка оборудования с браком может привести к его поломке, что приведет к сокращению срока его эксплуатации, дополнительным финансовым расходам на ремонт или покупке нового оборудования.

Недоставка или задержка поставки оборудования увеличит дополнительную физическую нагрузку рабочих и дополнительной оплате рабочим.

При поставке товара не в полном объеме предприятие не сможет выполнить свои обязательства перед своими заказчиками.

Проблемы с поставщиками приводят к тому, что на управленческий персонал ложатся дополнительные физические нагрузки, такие как вынужденные выезды для разбирательств к поставщику, к финансовым затратам на поездки, а также, к моральным нагрузкам, которые могут привести к снижению работоспособности.

Положительно зарекомендовавшими себя приемами организационного руководства договорной работой в подконтрольных организациях, а также организациях с сетью филиалов и обособленных структурных подразделений, (как в ряде потребительских обществ Республики Беларусь) являются:

- общее планирование необходимых организационных мероприятий с выделением заданий для аппарата управления филиалов и обособленных структурных подразделений;
- получение статистической отчетности о ходе и результатах выполнения отдельных мероприятий договорной работы в указанных организациях, ее анализ для принятия необходимых мер по совершенствованию этих мероприятий;
- издание инструкций и положений, регламентирующих договорную работу, выполнение отдельных мероприятий договорной работы в филиалах и обособленных структурных подразделениях с учетом их специфики;
- проведение проверок на местах и оказание специалистам практической помощи в реализации мероприятий договорной работы;
- заслушивание отчетов руководителей филиалов и обособленных структурных подразделений, применение к ним мер материального поощрения и ответственности;
- организация семинаров, совещаний, повышение квалификации работников подконтрольных компаний, филиалов и представительств.

Основной целью подсистемы управления договорной работой является повышение ее эффективности. Для этого по всем видам договоров необходимо использовать комплекс критериев эффективности договорной работы, который включает:

- своевременность заключения договоров;
- профессионализм участников процесса заключения договоров;
- надлежащее исполнение договорных обязательств;
- обеспечение выполнения с их помощью реальных объемов производств, продаж, поставок, сбыта, снабжения и т. д.;
- удовлетворение потребностей организации в транспорте, обслуживании;
- полное возмещение убытков, причиненных организации ее контрагентами;
- соблюдение принципов добропорядочности, верности слову, уважения сложившихся в условиях рынка традиций, правил деловой этики и т. д.

Практика показала, что с образованием отдела по организации договорной работы средний срок подготовки договора для подписания сокращается до 5–10 дней, при подготовке проектов договоров учитываются интересы предприятия, ведется преддоговорная работа, обеспечивающая защиту интересов предприятия. Помимо этого, персонал отдела осуществляет оперативное введение данных по условиям и основным параметрам договора в корпоративную систему учета. Персоналом отдела осуществляется хранение договоров и списание в архивное хранение, обеспечивается учет и выдача копий договоров при наличии запроса от подразделений.

Сокращение невыполнения договорных обязательств в договорах поставки на 2–3% обеспечит предприятию возможность снизить потери денежных средств, уменьшить физические, моральные нагрузки персонала, сократить простои оборудования и рабочей силы, сократить продолжительность производственного цикла, снизить потери времени на решение возникающих проблем.

Подводя итог, стоит отметить, что договорная работа в организациях – непрерывный, сложный процесс, связанный с множеством возникающих, неоднородных по характеру возникновения, рисков. Данные риски в первую очередь затрагивают финансовую составляющую функционирования предприятия, напрямую влияют на своевременность выполнения работ и

финансовые потоки организации. Предпосылки рисков ведения договорной деятельности могут быть как прямыми, вызванными несовершенством системы ведения договорной работы, так и производными, которые возникают вследствие реализации рисков технических в процессе основной деятельности предприятия.

Таким образом, оптимальным путем учета рисков ведения договорной деятельности организации при разработке прогнозов, представляется построение структуры ответственного за прогнозирование подразделения таким образом, чтобы его деятельность являлась обязательно непрерывной и комплексной: как с точки зрения анализа технологического процесса выполнения работы, так и с точки зрения анализа экономической составляющей. Практика убеждает, что при некачественной и неэффективной договорной работе добиться высоких конечных результатов невозможно.

#### **Список использованной литературы**

1. **Балашов, А. И.** Хозяйственное (предпринимательское) право: краткий курс / А. И. Балашов [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://www.books.google.by/boks?id=TMyQNfWNXwcC&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>. – Дата доступа : 26.11.2018.
2. **Виноградова, С. Н.** Коммерческая деятельность / С. Н. Виноградова. – Минск : Выш. шк., 2010. – 352 с.
3. **Рудницкий, А.** Со своим уставом к поставщикам не ходят / А. Рудницкий // Вести по-требкооперации. – 2017. – 10 ноября. – С. 2.
4. **Цветков, И. В.** Договорная работа / И. В. Цветков. – М. : Проспект, 2010.